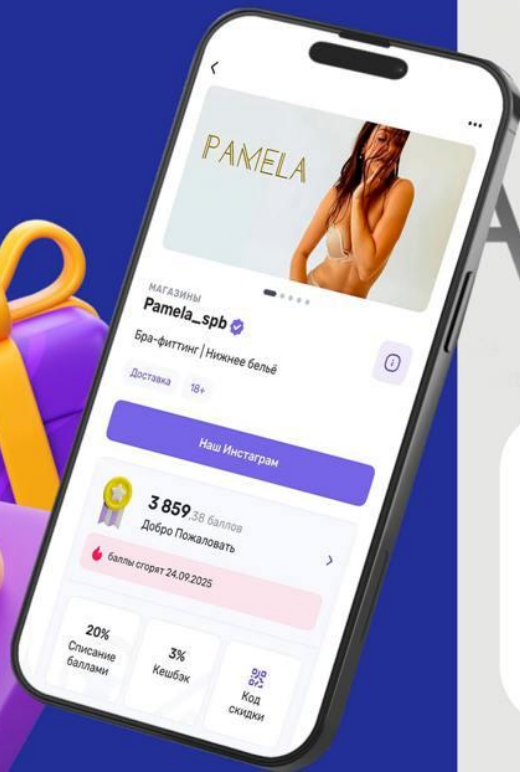


СЕТЬ МАГАЗИНОВ НИЖНЕГО БЕЛЬЯ PAMELA

📍 г. Санкт-Петербург

📅 Дата запуска UDS:
Октябрь 2021

📅 Дата информации:
Январь 2025



PAMELA



БОНУСНАЯ
КАРТА UDS



КЕЙС
uds

ТОЧКА А

ДО ВНЕДРЕНИЯ UDS:

- Отсутствовала Бонусная программа
- Клиентская база не ведется
- Рекомендации как придется
- Отсутствие коммуникации с клиентами
- Нет развития повторных покупок



ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ:

- Эффективная ПЛояльности
- Оцифровка бизнес-процессов
- Повышение потока клиентов
- Увеличение прибыли
- Система повторных продаж
- Автоматизация маркетинга



Новичкам:

100 баллов за регистрацию



Статусы ПЛ*.

Кешбэк по уровням:

- 1) 3%, 2) 5% 3) 7%,
4) 9%, 5) 10%



Списание баллов:

от 20% до 50% в зависимости
от статуса карты лояльности



Срок действия бонусов:

1 год



Баллы за рекомендацию:

+3%, +1%, +1% от суммы
чека с трех уровней
рекомендаций знакомых и
друзей



Подарок ко дню рождения:

Сертификат 500 баллов, списание 50%
от суммы чека, срок действия 14 дней



Возврат из оттока:

Напоминание спустя 30 дней с
даты последней покупки
сертификатом на 500 бонусов



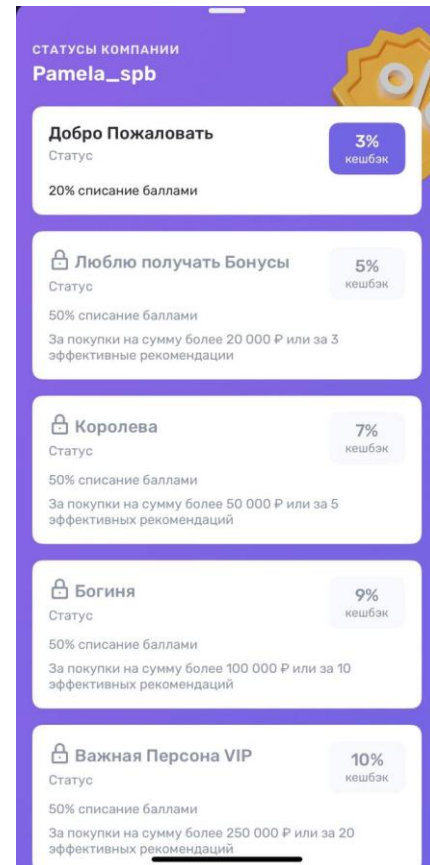
Баллы за отзывы:

Дарим 100 баллов
за отзыв на 2GIS



Кросс-маркетинг:

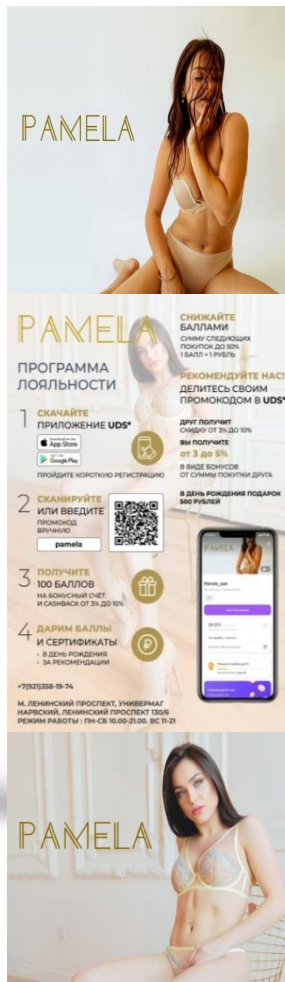
Проводили коллаборацию
с несколькими компаниями в городе.
+ 755 клиентов в базу
Для сотрудничества использовали
внутренние механики UDS -
автоматизированные сертификаты
партнёрам



ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Со стороны Внедренца:

- Эффективное обучение сотрудников
- Оцифровка клиентской базы и стимуляция активности гостей
- Привлечение новых гостей за счет рекомендаций и кросс-маркетинга
- Увеличение выручки в бизнесе за счет роста количества гостей, среднего чека и возвращаемости гостей, рост количества покупок
- Коммуникация с гостями через push-уведомления и автоматическое поздравление гостей
- Создание новой системы лояльности для гостей
- Создание точки присутствия компании в телефоне гостя через мобильное приложение
- Ежемесячная RFM-аналитика



- Ежемесячная активность с клиентской базой: вовлечение в программу лояльности, конкурсы, розжиг сарафанного радио

➤ Со стороны бизнеса:

- Качественное обучение сотрудников
- Размещение визуальной информации о ПЛ *
- Ведение соц. сетей с контентом о ПЛ*
- Вовлеченность директора во все процессы
- Влияние руководителя на сотрудников для проведения операций через UDS
- Перевод клиентов со старой бонусной системы на новую

ТОЧКА Б

РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 3 ГОДА :

Всего клиентов в CRM:

7 950

импорт клиентской
базы 0 клиентов

Оцифровано:

6 663 (84%)

Совершили покупки:

5 723 (72%)

Средний чек:

8 900 ₽

Общее количество новых клиентов по рекомендациям

1 858, из них

Купили 1 553

Количество покупок с картой лояльности:

11 633

Среднее кол-во повторных покупок на 1 клиента:

2,5

Фактическая

скидка: 3,2%

Глубина

рекомендаций: 6

поколения

Получено оценок качества:

1 350

Выдано сертификатов за 2024 год :

22 740 шт.

Выручка по сертификатам:

5 750 320 ₽

Экономия

за счет отказа от прямой скидки:

2 032 300 ₽

Дополнительный доход от клиентов по рекомендациям:

31 900 716 ₽

Дополнительный доход от новых клиентов с платформы UDS:

21 904 647 ₽

ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА:

54 950 000 ₽



Клиент:

Анастасия Шамарина



Партнер UDS:

Денис Еловигов



Специалисты по внедрению:

Денис Еловигов